

TORNITURA - FRESATURA

Anche il 2013 si è chiuso positivamente per Mec-Nova che, grazie all'esperienza in un mercato di nicchia e alla solidità aziendale, è riuscita ad andare "oltre la crisi".

di Cecilia Albertoni

Nella sede di Gardone Val Trompia dove Mec-Nova, affermata torneria meccanica di precisione, svolge la propria attività dal 1979, abbiamo incontrato Silvia Novali, figlia di uno dei due titolari e responsabile commerciale e marketing dell'azienda.

La Subfornitura - In un periodo non certo positivo come quello attuale, Mec-Nova ha sostenuto nuovi investimenti e si è rinnovata...

R. - La novità rilevante del 2013 è stata sicuramente l'ampliamento della superficie aziendale: un incremento di superficie di più di 400 m² fa sì che oggi la sede produttiva si estenda su un'area di circa 2000 m².

In una zona della nuova area è stato inserito un magazzino automatico per lo stoccaggio della materia prima e dei prodotti finiti: la struttura, alta 11 metri, è costituita da 37 cassettoni aventi una portata di 3000 kg ciascuno, dove viene posizionato tutto il materiale con un notevole risparmio di spazio e una migliore razionalizzazione del magazzino che è ora integrato al sistema gestionale.

Con la nuova struttura è stato possibile ridisegnare il layout della zona macchine, l'area destinata ai collaudi finali è stata avvicinata al magazzino, mentre centralmente è stata aggiunta una "penisola" aperta per i collaudi in linea, in cui sono stati posizionati gli strumenti di misura manuali e le macchine di misura in modo da rendere più snello e veloce il processo di misurazione che viene effettuato dagli

Spazi più ampi e investimenti in tecnologia per un terzista che ha scelto la qualità



operatori che lavorano in autocontrollo. E' stato inoltre smantellato un vecchio reparto di torni a cammes e nell'area lasciata libera si prevede di inserire due nuovi torni cnc.

La Subfornitura - Quindi l'ampliamento della struttura ha fornito anche l'occasione per nuovi investimenti nel parco macchine...

R. - Sì, disponendo di un buon carico di lavoro, eravamo intenzionati ad inserire macchine nuove, ma avevamo limiti oggettivi di spazio: risolto il problema, abbiamo affrontato gli investimenti.

La Subfornitura - E' interessante constatare come, anche in un periodo

così complesso, ci sono aziende che riescono a fare investimenti e a sviluppare la propria attività. Quali sono stati i fattori chiave per realizzare una costante crescita aziendale?

R. - Le motivazioni sono diverse. In primo luogo, lavoriamo prevalentemente per un settore di nicchia, meno soggetto alla crisi rispetto ad altri, tradizionalmente anticiclico, che nell'ultimo biennio è cresciuto moltissimo. Inoltre, la sua affermazione è legata all'andamento del mercato americano, generalmente in anticipo di un anno rispetto al trend generale dell'economia: quel mercato rappresenta la destinazione finale più frequente dei prodotti dei nostri clienti, da cui deriva

Sede di Mec-Nova a Gardone Val Trompia (BS)



circa il 70% del nostro fatturato.

Un altro fattore importante è determinato dal fatto che siamo un'azienda solida, costruita nel tempo e molto ben capitalizzata. Questo ci ha dato modo di essere pronti a investire non appena ci si è presentata l'occasione e l'economia ha offerto qualche segnale di ripresa.

Inoltre la crisi ha messo in oggettiva difficoltà alcune aziende terziste nostre concorrenti che cercavano la competitività soprattutto con una politica di prezzo, i loro clienti trovatisi senza fornitore si stanno ora rivolgendo ad aziende più solide come la nostra. Noi abbiamo sempre privilegiato la qualità, rinunciando in passato ad alcune collaborazioni che tendevano a strozzare il prezzo: una politica che, alla resa dei conti, sembra aver dato risultati favorevoli. Ultimamente riceviamo richieste anche da settori in cui eravamo meno presenti, che privilegiano il target tecnologico rispetto al prezzo.

La Subfornitura - Quale importanza ricopre attualmente l'estero per la vostra attività?

R. - Per noi è fondamentale anche se in modo indiretto in quanto lavoriamo per il 70% per aziende che realizzano prodotti destinati al mercato estero. Se parliamo invece di collaborazioni dirette con clienti esteri al di fuori del settore principale la situazione è più





Torni CNC a fantina mobile



Meccanica di precisione

complessa: le esigenze di analisi di prodotto e di comunicazione continua richiederebbero lo sviluppo di altre funzioni aziendali ma, per il momento, siamo impegnati a soddisfare le numerose opportunità che ci vengono offerte dall'approccio attuale al mercato italiano.

La Subfornitura - Anche la partecipazione alle manifestazioni di settore fa parte delle vostre strategie di crescita?

R. - Le fiere non hanno avuto finora un'importanza significativa per la crescita dell'attività. In passato anche la partecipazione ad alcune delle manifestazioni più qualificate del settore non ha prodotto granché: tante richieste, ma poche concrete opportunità. Ultimamente stiamo prendendo atto dell'importanza della promozione web, nel 2013 abbiamo rinnovato il sito



Sede valvola

Da sinistra: assieme leva comando per oleodinamica, componente tornito e forato, cursori torniti e rettificati e pistoncini torniti

internet e avviato alcune campagne di promozione.

La Subfornitura - Per concludere, facciamo un bilancio del 2013...

R. - L'anno è stato chiuso positivamente,

siamo risaliti del 10-15 % rispetto al 2012 e ci stiamo riallineando al fatturato del 2008.

La difficoltà che stiamo incontrando è quella di reperire personale specializzato: abbiamo la struttura, il know-how, i clienti e la tecnologia, ma c'è carenza di personale adeguato, con l'esperienza specifica per valorizzarne le possibilità.

Negli ultimi mesi del 2013 abbiamo introdotto tre nuove figure con esperienza ma cerchiamo altri operatori, in passato la scelta è sempre caduta su neodiplomati da formare internamente; attualmente, potendo contare su un momento molto favorevole, saremmo orientati anche ad assumere personale già esperto ma, evidentemente, la tipologia dei nostri macchinari richiede una preparazione e un'esperienza difficile da reperire nella nostra zona.

